

UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



MEMORIA PARA OPTAR A TÍTULO DE INGENIERO EJECUCIÓN EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA DE UN  
AFTER SCHOOL EN CONCEPCIÓN

ALUMNAS: KARLA URRUTIA LAGOS

JESENIA ZAPATA RUMINOT

PROFESOR GUÍA: JAIME LANDAETA

CONCEPCIÓN, 2017

## **1 RESUMEN EJECUTIVO**

Este estudio de prefactibilidad económica, tiene como objetivo ofrecer un servicio como una alternativa de cuidado y formación para los niños de educación básica comprendida entre 1° a 5° básico, post jornada escolar, la cual habitualmente finaliza a las 15:00 horas.

Su origen se basa en la necesidad actual que enfrentan las familias de clase media, donde ambos padres tienen un régimen laboral completo de 45 horas semanales, no flexible, situación que dificulta el cuidado de sus hijos en el hogar. Por otra parte no cuentan con asesora del hogar o no desean dejar a sus hijos al cuidado de personal no calificado para contribuir a su educación y desarrollo. Un dato a considerar es que la ocupación femenina a nivel nacional ha aumentado consistentemente de un 45,3% a un 48,4% al 2014, según datos arrojados por el INE.

El After School Your Corner, está enfocado a familias bi o monoparentales, profesionales pertenecientes a la clase media-alta, residentes en la comuna de Concepción, que poseen entre 25 a 45 años, casados, separados, madre o padre soltero, con hijos de entre 5 a 11 años, con horarios laborales poco flexibles, que en alguna oportunidad han pensado en dejar sus puestos de trabajo para quedarse al cuidado de sus hijos. El After School estará ubicado en avenida Cochrane, Concepción.

Los Objetivos del After School, es apoyar y entregar las herramientas necesarias a los niños para el desarrollo de sus tareas y deberes escolares, con el fin de mejorar el rendimiento escolar y alivianar la carga de los padres.

Para ello, se propone crear un After School para niños y niñas en edad escolar de 5-11 años, basado en servir de apoyo para la familia, entregando seguridad y calidad al servicio de los niños, con un horario de servicio amplio, donde puedan aprovechar el tiempo y fortalecer sus habilidades y capacidades, además de entregar un soporte en el proceso educacional. Nuestra ventaja competitiva se basa en mejorar los hábitos de estudio de los niños. Además de extendernos a los meses de enero y febrero.

## **2 CONTENIDO**

1	RESUMEN EJECUTIVO.....	2
2	CONTENIDO .....	3
3	INTRODUCCION .....	7
4	PROBLEMÁTICA.....	8
5	IDEA DE NEGOCIO .....	9
6	OBJETIVOS .....	10
6.1	OBJETIVO GENERAL .....	10
6.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	10
7	METODOLOGÍA .....	11
8	MARCO TEÓRICO.....	11
9	INVESTIGACION DE MERCADO.....	12
10	ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN.....	14
10.1	SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS .....	14
10.1.1	FONDOS Y CONCURSOS PUBLICOS .....	14
10.1.2	CAPITAL SEMILLA DE SERCOTEC .....	15
10.1.3	SUBSIDIOS FOSIS .....	16
10.1.4	CAPITAL ABEJA DE SERCOTEC.....	17
10.1.5	CAPITAL SEMILLA DE CORFO .....	18
10.2	SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PRIVADAS.....	19
10.2.1	CREDITOS DE CONSUMO .....	19
11	ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE INVERSION .....	20
11.1	FONDOS Y CONCURSOS PUBLICOS .....	20

*After School Your Corner*

11.2 RECURSOS PRIVADOS.....	21
12 ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO .....	22
13 ESTUDIO DE MERCADO .....	24
13.1 CONSUMIDORES .....	26
13.2 COMPETENCIA .....	26
13.3 CANAL DE DISTRIBUCION .....	27
13.4 PROVEEDORES .....	28
14 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	29
14.1 ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.....	29
14.2 PATENTE .....	30
14.3 DOCUMENTACION PARA SACAR PATENTE.....	31
14.4 DIRECCIÓN DE OBRAS PÚBLICAS DE LA MUNICIPALIDAD.....	32
15 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL.....	33
15.1 ANALISIS SOCIAL .....	34
16 ESTUDIO FINANCIERO .....	37
16.1 COSTOS FIJOS .....	37
16.2 EQUIPAMIENTO.....	38
16.3 MANO DE OBRA .....	39
16.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	40
16.5 GASTOS GENERALES .....	40
16.6 INVERSION DEL PROYECTO .....	40
17 CONTRUCCIÓN FLUJO DE CAJA.....	41
17.1 ESCENARIO PESIMISTA .....	41
17.2 ESCENARIO CONSERVADOR .....	45

*After School Your Corner*

17.3	ESCENARIO OPTIMISTA.....	49
18	MEDICION DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO .....	53
18.1	RENTABILIDAD ESCENARIO PESIMISTA.....	53
18.2	RENTABILIDAD ESCENARIO CONSERVADOR.....	54
18.3	RENTABILIDAD ESCENARIO OPTIMISTA .....	54
19	DESARROLLO DEL PRODUCTO .....	55
19.1	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	55
19.2	PROPUESTA DE VALOR .....	56
19.3	UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA .....	56
19.4	MERCADO OBJETIVO.....	57
19.5	DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	59
19.6	MISION.....	59
19.7	VISION.....	59
19.8	VALORES.....	60
19.9	OBJETIVOS .....	60
19.10	VENTAJA COMPETITIVA.....	60
20	ESTRATEGIA DE ENTRADA Y CRECIMIENTO .....	61
20.1	ESTRATEGIA DE ENTRADA.....	61
20.2	ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO.....	61
21	ANÁLISIS FODA.....	62
22	CADENA DE VALOR .....	63
23	ANÁLISIS DE FUERZAS COMPETITIVAS DEL SECTOR (PORTER).....	64
23.1	CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER.....	67
24	PLAN DE MARKETING.....	69

*After School Your Corner*

24.1	OBJETIVOS .....	69
24.2	ESTRATEGIAS.....	69
25	CONCLUSION.....	72
26	ANEXOS .....	73
27	BIBLIOGRAFIA.....	77

### **3 INTRODUCCION**

After School (después del colegio) es un modelo de guardería de niños, que funciona después de la jornada escolar. En Chile existen desde el año 2013, teniendo mayor presencia desde el año 2016, por su buena acogida en el mercado.

Los After School no son una respuesta al sistema escolar, son entidades cien por ciento privadas, que satisfacen las necesidades de padres que no cuentan con el apoyo y cuidado hacia sus hijos, mientras ellos cumplen con su jornada laboral.

De acuerdo a la carencia detectada, nace el proyecto *Estudio de Prefactibilidad Económica de un After School en Concepción*, su objetivo principal es el realizar un análisis Técnico-Económico de las alternativas de inversión más conveniente, para la iniciación de una empresa como *Sociedad de Responsabilidad Limitada*, y a su vez concluir la rentabilidad del proyecto, mediante el flujo de caja en sus tres escenarios (pesimista, conservador y optimista), el cual deriva de estudios técnicos, ambientales, financieros, organizacionales y legales.

## **4 PROBLEMÁTICA**

Ante la situación que existe hoy en día con la mujer independiente, que a su vez son madres, se detecta la necesidad del cuidado y apoyo con sus hijos, mientras estas realizan sus labores al igual que los padres.

El perfil de las mujeres o padres en general que requieren este tipo de servicio son generalmente trabajadores dependientes entre 20 y 45 años, casados, separados solos(a) que trabajan media jornada o jornada completa, con horarios pocos flexibles, y que no cuentan con los recursos necesarios para contratar a alguien que cuide de ellos, y en muchos casos no cuentan con una red de apoyo estable, lo que conlleva muchas veces a dejar sus puestos de trabajo para quedarse con sus hijos, ya que estos requieren de apoyo fundamental en cuidado, aprendizaje y crecimiento.

Según estudio 2013 del INE, el 37% de las 3.736.370 de mujeres laboralmente inactivas señala razones familiares permanentes, mientras que 18% menciona razones de estudio. “Las madres salen a las siete de la tarde y se encuentran con el problema, sobre todo en los quintiles más bajos, que no tienen dónde dejar a los hijos”, dice la diputada Denise Pascal, miembro de la Comisión Laboral de la Cámara Baja. (<http://www.latercera.com>)

## 5 IDEA DE NEGOCIO

After School (después del colegio), es un modelo de guardería de niños, que funciona después del colegio en ambas jornadas, con un rango de edad que varía desde los cinco a los once años aproximadamente. Junto al servicio de cuidado, presta apoyo en la realización de tareas y trabajos escolares, emitidas por el establecimiento educacional de cada escolar.

Cubre la carencia que existe en los padres con ocupaciones laboral eso de estudio, que no cuentan con el apoyo necesario ante el cuidado de sus hijos en su ausencia. Deben llegar después de su jornada laboral u otras actividades, a realizar tareas y estudios escolares, ocupando el poco tiempo que tienen para estar en familia, en aquello, y no jugando, realizando actividades recreativas o instancias de afecto con los niños.

Esta idea de negocio va dirigida a clientes que son padres o tutores, de niños entre los cinco y once de años de edad, que trabajen o realicen actividades en la ciudad de Concepción.

En el centro Concepción solo existen dos After School, *La Casa de Sofí* y *k-Joo*. El primero ubicado en avenida O'Higgins, y el segundo en el sector La Virgen. Ayudan con las tareas y trabajos escolares, y ofrecen diversos talleres para que lo niños aprovechen al máximo su tiempo libre. *K-Joo* tiene talleres de yoga, cocina, arte, juego teatral e inglés lúdico. *La Casa de Sofí* sólo tienen tres talleres disponibles, de manualidades, el de psicomotricidad y el de yoga que lo dicta una psicóloga clínica, que es especialista en el área de la educación. Ambos cuentan con sala de cine, son recintos cien por ciento privados, y su mensualidad varía entre los cuarenta y lo ciento veinte mil pesos.

*After School Your Corner* (nombre de fantasía de la futura empresa), buscara diferenciarse dentro la competencia, a través del apoyo en los estudios ante futuras evaluaciones, que los niños tengan en su establecimiento educativo, asimismo crear talleres de reforzamiento en las áreas más débiles de los escolares en la escuela, con el fin de que los padres saquen mayor ventaja de los tiempos libres con sus hijos, en actividades familiares, e instancias de muestras de afecto hacia ellos.

## *After School Your Corner*

Prestará servicios para un rango de edad más amplio, que va desde los cinco a los once años. Se verá la factibilidad de crear convenios con el municipio, para la integración de niños de escasos recursos, brindando un apoyo social a la ciudadanía.

## **6 OBJETIVOS**

### **6.1 OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un análisis Técnico- Económico de las alternativas de inversión, para la realización de un After School (entre la escuela y la casa).

### **6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Investigar cuales son las posibles alternativas de inversión, privadas y estatales.
- Estudiar la viabilidad económica mediante estudios; técnicos, de mercado, legal, financiero y ambiental.
- Analizar el estudio de Prefactibilidad para la aprobación de un After School en Concepción, subsidiado por el gobierno y/o con recursos privados.

## **7 METODOLOGÍA**

El proyecto *Estudio de Prefactibilidad Económica de un Alter School en Concepción* surge como una necesidad real de padres que no tienen una red de apoyo constante para el cuidado de sus hijos después del colegio.

Con el *Estudio de Prefactibilidad Económica* se busca un análisis de la industria, de; consumidores y competidores, plan de marketing, plan de desarrollo y plan financiero, entre otros. Todo en conjunto para poder dar mejores alternativas de inversión, a un futuro proyecto.

## **8 MARCO TEÓRICO**

Se presenta a continuación el marco teórico utilizado en la confección del presente informe.

- Investigación de Mercado: Se analizarán datos estadísticos entregados por el Ministerio de Desarrollo Social y el Instituto Nacional de Estadísticas, como apoyo a la problemática.
- Análisis de las alternativas de inversión: Se estudiarán los tipos de financiamiento de inversión que ofrece el mercado, estatales y privadas, para determinar cuál es la más conveniente para el desarrollo del proyecto.
- Estudio del proyecto como proceso cíclico: Este proceso contempla cuatro etapas; Idea, pre-inversión, inversión y operación. El presente informe estudiara hasta la segunda etapa, en donde se realizara un estudio de viabilidad llamado *Prefactibilidad*; éste profundiza en la investigación, y se basa principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas, entre otras. (Nassir Sapag Chain, 2008)

## 9 INVESTIGACION DE MERCADO

La participación de las mujeres en la fuerza de trabajo se ha incrementado desde la década de 1990, esto quiere decir que las mujeres se han ido incorporando progresivamente al mercado del trabajo remunerado, siguiendo la tendencia latinoamericana. A principios de la década de 1990 la participación laboral femenina era cercana al 30 %, esto quiere decir que de cada diez mujeres en edad de trabajar, poco más de tres formaba parte de la fuerza de trabajo del país. En 2013, de cada diez mujeres en edad de trabajar, casi cinco forman parte de la fuerza de trabajo (48,3%).

Tabla 1



(Fuente: Ministerio del desarrollo social)

Como se puede observar en la figura1, las mujeres se incorporan cada vez más rápido al mercado del trabajo, pero que sucede con los hijos, surge la interrogante al no contar con el apoyo para el cuidado de estos. (<http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen>)

*After School Your Corner*

Según informe del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) publicó el Anuario de Estadísticas Vitales 2014, estableció que los nacimientos en nuestro país aumentaron significativamente respecto del año anterior, llegando a los 250.997, con un promedio de 688 nacimientos diarios.

Las regiones que más aportaron al total nacional de nacidos vivos fueron; la Región Metropolitana con 41,1 %, *Biobío* con 11,0 %, y Valparaíso con 9,6%. ([www.cooperativa.cl](http://www.cooperativa.cl))

### ¿PERO QUIEN CUIDA A LOS HIJOS CUANDO LOS PADRES TRABAJAN?

En la mayoría de las familias actuales, ambos padres se desempeñan en el mundo laboral, donde los horarios de trabajo son muy distintos a los de sus hijos en jardines infantiles o colegios, generando una gran preocupación sobre quién queda al cuidado de los pequeños.

Es aquí donde los niños pasan a depender de familiares o niñeras, pero no todos tienen la posibilidad de contar con estas personas o con los recursos económicos necesarios para contratar a alguien que pueda velar por ellos en ausencia de los padres.

Bajo esta problemática es que nacen los After School (entre la escuela y la casa), son un modelo para el cuidado de los niños que soluciona el problema de mamás que trabajan y colapsan porque la nana no llegó o tienen poca red de apoyo para atender a sus hijos. Además es un lugar donde los niños hacen sus tareas, preparan sus trabajos y también estudian para sus pruebas y/o exámenes, participan en talleres para su recreación y se relacionan con otros niños fuera de su colegio, lo cual sirve para su relación social.

## **10 ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN**

Para iniciar un proyecto se necesita investigar las diversas alternativas de financiamiento, los emprendedores plantean como la primera causa de fracaso de sus negocios, la escasez de recursos financieros, a pesar de que en el país existen múltiples alternativas para reunir fondos, tanto públicos como privados. La búsqueda de los fondos, es uno de los pasos más importantes y difíciles para realizar un proyecto de negocio.

Se realizará un análisis de una gama de inversiones que nos ofrece el mercado, tanto de instituciones públicas, como privadas.

### **10.1 SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS**

Dentro de la institucionalidad pública existen varias organizaciones que otorgan servicios financieros para las empresas de menor tamaño, ya sea de forma directa a través de créditos y subsidios. Entre estas instituciones de encuentran: Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC; Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS; Corporación de Fomento de la Producción, CORFO; Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP.

#### **10.1.1 FONDOS Y CONCURSOS PUBLICOS**

Generalmente apuntan a emprendedores de pequeñas empresas, que están recién partiendo y necesitan el capital para despegar. Estos fondos dan un monto específico de dinero -entre \$40.000 y \$180 millones- dependiendo del tamaño del proyecto, del aporte al desarrollo económico que éste pueda aportar a la sociedad, o de la innovación asociada. Algunos de ellos son:

*After School Your Corner*

## 10.1.2 CAPITAL SEMILLA DE SERCOTEC

Otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), financia y fortalece proyectos que tengan ventas anuales iguales o inferiores a 10.000 UF. Es un programa de carácter regional en el cual postulan emprendedores y empresas de cada región. Un jurado dirime entre los postulantes en función de factores como el nivel de innovación, la capacidad del equipo emprendedor o empresa, la compatibilidad con los intereses regionales y la generación de empleo. Tiene dos líneas, una de emprendimiento y una de empresas, donde se reparten entre \$1.500.000 y \$2.000.000, y entre \$3.000.000 y \$6.000.000, respectivamente. Además, durante el período de postulación, existe una capacitación para la elaboración del plan de negocio.

*¿Quiénes pueden acceder?*

Personas naturales, mayores de 18 años, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de SERCOTEC en su región.

*¿Qué apoyo entrega?*

Hasta \$3.500.000 para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo. De estos: Hasta \$1.500.000 puede destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencia técnica, capacitaciones y acciones de marketing).

Hasta \$2.000.000 pueden destinarse a inversión.

Cada emprendedor(a) seleccionado(a) debe aportar un 20% del cofinanciamiento SERCOTEC, tanto para acciones de gestión empresarial como para inversiones.

(SERCOTEC)

*After School Your Corner*

## 10.1.3 SUBSIDIOS FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social tiene tres programas destinados a apoyar el emprendimiento, “Apoyo al Microemprendimiento”, “Apoyo a Actividades Económicas” y el de “Apoyo a Emprendimientos Sociales”. Estos fondos exigen tener una Ficha de Protección Social y, además de aportes en efectivo, contemplan capacitaciones y talleres.

Para postular a los programas del FOSIS debes cumplir, al menos, con los siguientes requisitos.

- Tener 18 años o más.
- Encontrarse dentro de los segmentos más vulnerables, según el Registro Social de Hogares
- Residir en un territorio o comuna donde se desarrolle el programa.

Yo emprendo semilla: A quienes tienen una idea de negocio y ganas de emprender, el programa Yo Emprendo Semilla les apoya para que desarrollen un Micro emprendimiento que les permita aumentar sus ingresos.

Este programa ofrece:

- Talleres de emprendimiento y otros que ayudarán a mejorar el negocio.
- Apoyo en la elaboración de un Plan de negocio.
- Visitas de asesoría en el negocio.
- Financiamiento de un plan de negocio.

Requisitos generales (pueden variar en las distintas regiones)

- Encontrarse dentro del 40 % más vulnerable según el Registro Social de Hogares o pertenecer a una familia del Subsistema de Seguridades y Oportunidades o Chile Solidario.

*After School Your Corner*

- Tener una idea de negocio o un negocio funcionando.
- Residir en un territorio o comuna donde se desarrolle el programa.

(FOSIS)

#### 10.1.4 CAPITAL ABEJA DE SERCOTEC

Concurso regional otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), orientado a empresarias, dueñas de micro o pequeñas empresas, que premia a los proyectos ganadores con dinero en efectivo, para promover el crecimiento de sus empresas a través de su desarrollo en nuevos mercados, consolidación en los actuales y fomentar la innovación de productos, servicios y/o procesos.

##### Descripción:

Permite acceder a un subsidio de hasta 3 millones 500 mil pesos para la materialización de nuevos negocios liderados por mujeres. Este monto se divide en:

- Hasta \$2 millones para destinar en inversiones.
- Hasta un millón 500 mil pesos para acciones de gestión empresarial, como asistencias técnicas y capacitaciones.

##### Beneficiarios:

Mujeres mayores de 18 años que cumplan con los siguientes requisitos:

No tengan inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de SERCOTEC en su región.(SERCOTEC)

*After School Your Corner*

## 10.1.5 CAPITAL SEMILLA DE CORFO

Subsidio que apoya a emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos de negocios, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, puesta en marcha y despegue de sus compañías. Financia hasta 75% del monto total del proyecto con un tope máximo de \$40 millones y se puede postular todos los días hábiles del año. El trámite debe hacerse a través de una incubadora de negocios que actúe como apoyo en el proceso de innovación, emprendimiento, transferencia y comercialización tecnológica.

## Beneficiario

**Como persona natural:**

- Tenga más de 18 años.
- Tener residencia en Chile.
- Tribute en primera o segunda categoría del impuesto a la renta. Si tributa en primera categoría debe haber iniciado actividades en los últimos 24 meses.
- Tener ventas netas que no excedan los \$100 millones en los últimos 6 meses.

**Como persona jurídica:**

- Tenga fines de lucro.
- Esté constituida en Chile.
- Haya iniciado actividades en los últimos 24 meses.
- Tenga ventas netas que no excedan los \$100 millones en los últimos 6 meses.

## *After School Your Corner*

### Financiamiento

Monto: 25 millones de pesos. Este cofinanciamiento cubre hasta el 75% del costo del proyecto. El monto restante debe ser aportado por el beneficiario, en dinero en efectivo, a lo largo de la ejecución del proyecto.(CORFO)

## **10.2 SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES PRIVADAS**

Existen diferentes tipos de instituciones privadas que ofrecen variados servicios, como los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. El proyecto solo evaluará los servicios de créditos personales, otorgados por los bancos.

### 10.2.1 CREDITOS DE CONSUMO

Este tipo de crédito permite financiar proyectos personales tengas en mente como viajes, cambio o compra de vehículo, y además permite refinanciar deudas. El monto mínimo de este Crédito es de \$500.000 y tiene una tasa de interés fija y una cuota fija en pesos ajustada al presupuesto. El plazo es de entre 12 y 60 meses.

#### Beneficios

- El monto del Crédito se podrá abonar automáticamente en una Cuenta Corriente o Chequera Electrónica.
- La primera cuota se puede cancelar hasta 90 días después de recibido el Crédito.
- Existe la posibilidad de elegir hasta 2 meses en el año, no consecutivos, de no pago de la cuotas.

*After School Your Corner*

## Requisitos

- Ser mayor de 18 años y tener nacionalidad chilena o extranjera con residencia definitiva.
- Ser persona natural sin giro comercial.
- Renta líquida: desde \$200.000 para trabajadores dependientes y desde \$250.000 para independientes.

**11 ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE INVERSION****11.1 FONDOS Y CONCURSOS PUBLICOS**

De acuerdo a las alternativas de inversiones públicas se descartan; Subsidios FOSIS, ya que uno de sus requisitos es pertenecer al 40 % más vulnerable de la población, según el Registro Social de Hogares. Capital Semilla de CORFO, por estar orientado a empresas ya constituidas, como persona natural o jurídica. Capital Abeja de SERCOTEC se excluye por estar dirigido a emprendimientos más pequeños.

Si la empresa se constituye como persona natural, se puede optar a Capital Semilla de SERCOTEC, tiene dos líneas, una de emprendimiento y una de empresas, donde se reparten entre \$1.500.000 y \$2.000.000, y entre \$3.000.000 y \$6.000.000, respectivamente. Además, durante el período de postulación, existe una capacitación para la elaboración del plan de negocio. Para un proyecto como el After School el monto otorgado por este concurso, no es suficiente, pero si puede ser parte de la inversión.

*After School Your Corner*

## **11.2 RECURSOS PRIVADOS**

Suponiendo que la empresa se constituirá como persona natural, se optara por un crédito de consumo con el giro comercial, en el banco con la tasa más conveniente de acuerdo a la información otorgada por el Servicio Nacional del Consumidor. Este crédito será contabilizado dentro de la empresa individual.

## **12 ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO**

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. (Nassir Sapag Chain, 2008)

Los servicios necesarios: Para cumplir con la atención de los niños son: infraestructura adecuada, agua, luz, teléfono, internet.

Mantenimiento de equipos e instalaciones: Se debe velar por el buen estado de los equipos y de solicitar los mantenimientos necesarios cuando se requieran y en forma preventiva, es de especial cuidado aquellos que por su mal estado puedan causar daños a los niños. Se deben programar mantenimientos preventivos a todos los muebles y enseres utilizados por los niños.

Instalaciones: El After School debe contar con zonas verdes, salas de clase, una zona de juegos, comedor y salón de actividades múltiples. Adicionalmente debe contar con servicio sanitario para niños y adultos. Se tendrá oficina administrativa y cámara de vigilancia.

En este campo es importante el aprovechamiento de la plataforma tecnológica instalada, por tal razón el After School tendrá todo lo que los niños necesiten (espacios recreativos, comedor, entre otros...) un botiquín para cualquier imprevisto que se presente, y ante todo tendrá la tecnología educativa necesaria para el aprendizaje de los niños (televisores, computadores, proyector, videojuegos educativos).

After School Your Corner, contara con unas instalaciones bastante amplias, y un equipo de más de doce empleados, entre los cuales estarán, tres instructores de deporte, un psicopedagoga, tres asistente párvulos, una pedagoga en artes, un auxiliar de aseo, un contador y dos administrativas entre otros, todos con la mejor formación y competencias para brindar el mejor servicio, oportunidad y calidad en todos los servicios.

Los costos e ingresos que generará el proyecto se realizaran en el estudio financiero. De acuerdo con este estudio para poner en marcha el proyecto se necesita una inversión inicial de

*After School Your Corner*

\$ 18.632.990.-, que se proyecta utilizar para el acondicionamiento de la infraestructura, equipamiento y la preparación administrativa, organizativa y de funcionamiento, considerando los gastos durante los tres primeros meses.

**Tabla 2:** Descripción de costos asociados al proyecto:

REMODELACION	500.000
EQUIPAMIENTO	2.495.990
MANO DE OBRA (por 3 meses)	9.960.000
COSTOS FIJOS (por 3 meses)	4.377.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.000.000
GASTOS GENERALES (por 3 meses)	300.000
<b>TOTAL INVERSION DEL PROYECTO</b>	<b>18.632.990</b>

(Fuente: Elaboración propia)

### **13 ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y demanda, o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Pocos proyectos son los que explican, por ejemplo, la estrategia publicitaria, la cual tiene en muchos casos una fuerte repercusión, tanto en la inversión inicial –cuando la estrategia de promoción se ejecuta antes de la puesta en marcha del proyecto– como en los costos de operación, cuando se define como un plan concreto de acción. El mismo análisis puede realizarse para explicar la política de distribución del producto final. La cantidad y calidad de los canales que se seleccionan afectarán el calendario de desembolsos del proyecto. (Nassir Sapag Chain, 2008)

En la actualidad la familias están formadas por padres que cumplen el rol de proveedores del hogar, esto quiere decir, que ambos salen de sus hogares en búsqueda de aumentar sus ingresos y estabilidad familiar. Esta situación ha generado un problema, puesto que no hay nadie cercano o de confianza que pueda quedar a cargo del cuidado y formación de los niños.

Este modelo nace en Estados Unidos en el año 1998, pero el boom se produjo en 2004, como una iniciativa al cuidado de niños en riesgo social, dirigido a estudiantes de enseñanza básica y media de entre 7 a 18 años de edad que quedaban solos durante gran parte del día porque sus padres trabajaban o son hijos de madres jefas de hogar. Los programas llevan más de 12 años de funcionamiento.

En Chile los “After School” se inician en el 2010 con la implementación en cuatro colegios de Peñalolén.

Por lo general son establecimientos nuevos, privados, no regulados por la JUNJI porque no evalúan a los niños ni siguen programas educacionales. Son conocidos como clubes infantiles o “segundas casas”, atienden a menores de entre cuatro y ocho años a partir de las 12.30 hasta

*After School Your Corner*

las 19.30 horas. Las cuidadoras son educadoras y psicopedagogas que los ayudan a hacer las tareas o trabajos escolares y refuerzan los hábitos de estudio.

En la mayoría de los casos los establecimientos nacen como una solución a las siguientes interrogantes: ¿Con quién dejar a los niños? ¿Nana o me quedo en la casa? Los padres corren para cumplir con sus compromisos y están intranquilos en sus trabajos porque los niños están solos con una empleada viendo televisión o pegados a los juegos electrónicos. Los tacos, paros de colegios, vacaciones que no calzan con las de la oficina, enfermedades y diversos horarios del sistema escolar, suelen ser un problema para todos los padres trabajadores. Los “After School” son el resultado de una mayor incorporación de la mujer al trabajo y de que muchas de ellas no cuentan con redes de apoyo estables.

La problemática recae en que muchos niños salen de sus jornadas en horarios tempranos (12 a 15 horas) y hay que completar el cuidado de la tarde. Las personas que apuestan por este modelo tienen un perfil bien definido: son generalmente mujeres, profesionales de entre 25 a 45 años, casadas, separadas o solas que trabajan media jornada o jornada completa con horarios poco flexibles y han pensado en dejar sus puestos de trabajo para quedarse con sus hijos. La llegada de los hijos claramente altera el ritmo de trabajo para las profesionales y por lo mismo saca a muchas del mercado porque no tienen con quien dejar a los niños.

Dada esta realidad el “After-School” es una solución. En países anglosajones el modelo se implementó para evitar que los niños estén en la calle sin atención y permitir que los padres trabajen. Esos programas están en manos de gobiernos locales u organizaciones privadas sin fines de lucro y su misión es apoyar a los niños de enseñanza básica en tareas o actividades deportivas. Es un concepto que está en crecimiento y surge como una necesidad para las familias trabajadoras. (Fuente: La tercera contenido.com)

*After School Your Corner***13.1 CONSUMIDORES**

Nuestros consumidores están enfocados en la Región del Biobío, específicamente en la comuna de Concepción, estos son mujeres casadas, separadas o solas y padres en general, profesionales de entre 25 a 45 años, con hijos en enseñanza básica y que trabajan media jornada o jornada completa con turnos poco flexibles y que no cuentan con el apoyo para el cuidado de sus hijos, después de que estos salen del colegio. Los usuarios finales son los niños. Mediante el buen servicio que reciban los usuarios finales, los clientes estarán satisfechos. Bajo esa premisa, quizás lógica, se orientaran los esfuerzos del proyecto.

**13.2 COMPETENCIA**

Identificación principales competidores.

Dentro del análisis de la competencia, en la comuna de Concepción. La competencia directa o más cercana para el proyecto, identifica 2 principales competidores que ofrecen un servicio de características similares.

a) LA CASA DE SOFI: Es un servicio de After-School destinado al apoyo escolar y esparcimiento. Un espacio dedicado a acogerlos entre el colegio y su hogar. Presenta 2 jornadas: mañana y tarde, con una extensión horaria de 8:30 a 19:30 horas de lunes a viernes. Está ubicado en Av. B. O'Higgins #1263. Sus mensualidades fluctúan entre \$95.000 y \$150.000 mensuales y la matrícula es de \$30.000. Funciona de Marzo a Diciembre. (ANEXO)

b) K-JOO: Es un centro de After School que apoya a los niños en las tareas y en el estudio escolar, además de entregar un entorno agradable para descansar, jugar y sociabilizar. El horario de atención es de 14:00 a 19:00 Horas. Está ubicado en Gleisner #1698. Su matrícula

### *After School Your Corner*

tiene un costo de \$25.000 y la mensualidad va a depender de la cantidad de días a la semana, que asista el niño al After School. (ANEXO)

### **13.3 CANAL DE DISTRIBUCION**

After School Your Corner, es un servicio que operara bajo la lógica de relación directa con sus clientes, por lo tanto se trabaja en la modalidad de canal propio, no existen intermediarios, el servicio se da al tiempo en que los clientes (padres), llevan a los usuarios y se ejecuta el servicio, por lo tanto, el establecimiento pasa a ser directamente el canal de distribución.

#### **Herramientas de promoción y presupuesto**

La primera herramienta de promoción para nuestro servicio es la publicidad, el objetivo es dar a conocer sus ventajas respecto de los servicios que existen en el mercado versus un costo similar a la competencia.

#### **Sitio web y redes sociales**

Los usos de tecnologías son sumamente importantes al inicio del proyecto, pues son el medio principal para dar a conocer la existencia de nuestro servicio, es así como se contará con página WEB para entregar en detalle las características del mismo. Posteriormente con servicio ya en desarrollo, la página WEB se potenciará con el uso de redes sociales, donde Facebook juega un rol principal para asegurar la difusión del servicio y poder además ser una herramienta de comunicación con nuestros clientes.

*After School Your Corner*

### **13.4 PROVEEDORES**

Los proveedores serán todos aquellos servicios e insumos que el establecimiento requiera para operar con normalidad. Entre ellos, servicios de seguridad, recursos tecnológicos, artículos de aseo, materiales didácticos, muebles entre otros. Según esto, tendremos como proveedores más comunes a Sodimac, Sanitaria, Empresa de Electricidad, Librerías, Supermercados, Empresa de Seguridad, Cía. Telefónica, etc.

## **14 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

### **14.1 ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA**

Lo primero es definir el tipo de empresa, la cual puede constituirse como persona natural o jurídica. En el presente proyecto, de acuerdo a los estudios anteriores se ha concluido abrir la empresa como persona jurídica la cual permite que el organismo, y no el dueño, asuma los derechos y obligaciones. Puede estar conformada por una o más personas, quienes no ponen en riesgo su patrimonio, debido a que sólo deben responder por el monto aportado.

Su modalidad será como *Sociedad de Responsabilidad Limitada*, son más utilizadas por socios con relación de confianza y que buscan pocas formalidades en la administración. Estos socios pueden ser personas naturales o jurídicas y deben responder de forma limitada por el monto o capital que aporten. Tiene que estar conformada por dos o más socios, hasta cincuenta.

*La sociedad de responsabilidad limitada* es administrada por todos los socios, de común acuerdo; es decir, todas las decisiones deben ser tomadas por unanimidad.

El representante legal de la sociedad será una de las dos socias. Será la única persona que está facultada para comprometer con su firma a la organización, en la celebración y ejecución de todos los actos y contratos comprendidos dentro del objeto social y que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de una empresa.

## **14.2 PATENTE**

### ***SOBRE PROCEDENCIA DE OTORGAR PATENTE COMERCIAL PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE CUIDADO DE NIÑOS Y GUARDERÍA.***

“Se ha dirigido a esta Contraloría General la Municipalidad de Concepción, solicitando un pronunciamiento en orden a si corresponde otorgar autorización para funcionar y, consecuentemente, patente comercial, para el desarrollo de la actividad lucrativa de cuidado de menores o guardería, en atención a que tal labor no se encuentra asociada a un determinado nivel educacional reconocido por el Estado; a que las encargadas no son necesariamente profesionales y trabajan amparadas en el giro denominado “cuidado de niños”, autorizado por el Servicio de Impuestos Internos, y a que su desempeño se puede realizar en la residencia del menor o de quien efectúa tal prestación.

La Junta Nacional de Jardines Infantiles señala que no es de su competencia determinar las exigencias que debe cumplir una persona para instalar una guardería de menores no asociada a un nivel educacional, de modo que no tiene facultades legales que le permitan dar autorizaciones para su establecimiento y/o funcionamiento, ni ejercer su fiscalización.

El Servicio de Impuestos Internos, también a solicitud de esta Sede de Control, expresa que carece de atribuciones para permitir la explotación del aludido giro, limitándose a registrar, con fines tributarios, la que declara el propio contribuyente, precisando que el cuidado de niños o guardería no está comprendido expresamente en el catastro de códigos de actividad económica que mantiene la institución.

Finalmente, la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo y la Secretaría Regional Ministerial Metropolitana de esa Cartera dan cuenta, en análogos términos, de la normativa urbanística aplicable a los jardines infantiles y salas cunas.

*After School Your Corner*

En relación al primer aspecto planteado corresponde apuntar que el artículo 19, N° 21°, de la Constitución Política de la República, garantiza el derecho a desarrollar cualquiera actividad económica que no sea contraria a la moral, al orden público o a la seguridad nacional, respetando las normas legales que la regulen, y que la jurisprudencia de esta Entidad Fiscalizadora ha manifestado que las prohibiciones o restricciones al ejercicio de la libertad económica son de derecho estricto, sin que puedan hacerse extensivas a situaciones distintas de las contempladas por el legislador (aplica dictamen N° 20.009, de 2009)”.  
(Ramiro Mendoza Zúñiga, Contralor General de la República)

**14.3 DOCUMENTACION PARA SACAR PATENTE**

Los requisitos varían entre un municipio y otro, pero hay elementos comunes que se piden en todos lados:

- Escritura de constitución de sociedad, protocolización del extracto y publicación en Diario Oficial, si la solicitud corresponde a una persona jurídica.
- Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), que lo autoriza a iniciar cualquier emprendimiento comercial, si es que pide patente por primera vez.
- Documento que acredite el título por el que se ocupa el local: contrato de arriendo, certificado de dominio, etc.
- Si la solicitud corresponde a una sucursal o cambio de domicilio, presente el documento emitido por el SII que así lo acredite.
- Si la solicitud corresponde a una sucursal, deberá presentar el certificado de distribución de capital propio emitido por la municipalidad donde opera la casa matriz.
- Si es un cambio de domicilio desde otra comuna, hay que presentar también el balance del último año, la determinación del capital propio y de los trabajadores que laboren en el establecimiento comercial.

*After School Your Corner*

- Informe de factibilidad, permiso de edificación y recepción final del inmueble donde se desarrollará el negocio, otorgados por la Dirección de Obras de la Municipalidad.  
(<http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/patentes-municipales>)

**14.4 DIRECCIÓN DE OBRAS PÚBLICAS DE LA MUNICIPALIDAD**

La Dirección de Obras debe otorgar una autorización previa que indique el lugar donde usted quiere instalar su negocio es apto para ello. Esta entidad debe inspeccionar el lugar y emitir un informe de factibilidad. Su intervención obedece a que la municipalidad debe asegurarse de que el local comercial no interfiera con el plano regulador de la comuna. Por ejemplo, hay que asegurarse de que no se ejerza una actividad comercial en una zona destinada a uso residencial.

El informe de factibilidad tiene un costo que varía en cada municipalidad.

(<http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/patentes-municipales>)

## **15 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL**

Desde la perspectiva de la medición de la rentabilidad social de un proyecto, el evaluador debe cuantificar los beneficios y costos ambientales que la inversión ocasionará. Para ello, puede recurrir a distintos métodos que permiten incorporar el factor monetario al efecto ambiental como los métodos de valoración contingente, de costo evitado o de precios hedónicos. (Nassir Sapag Chain, 2008)

En cuanto a este impacto el After School buscará el material que mejor convenga para las instalaciones. No tendrá desechos tóxicos ni tampoco contaminará directamente al medio ambiente.

Se realizarán talleres permanentes para que los niños de una forma didáctica se concienticen de la importancia de reciclar por este motivo se colocarán recipientes de colores para cada tipo de reciclado, según su material, separar los desechos puede ser muy entretenido para los niños. También se contará con un cultivo (vivero) para llevar a los niños dos veces por semana para enseñarles cómo cuidar las plantas, para esta actividad que se tiene planeada realizar, se les solicitará a los padres de familia que cada niño debe llevar una planta o semilla.

A través de la realización de talleres lúdicos con los pequeños una vez por semana con la utilización de videos, revistar, diapositivas, juegos didácticos y otros objetos mostrar a los niños del porque se debe contribuir con el cuidado y la preservación del medio ambiente, aconsejar a los pequeños que deben ahorrar energía y agua, como encender las luces de las habitaciones solo cuando haya la necesidad, que mientras se laven las manos para comer o cepillarse los dientes se debe cerrar la canilla. Que todos los conocimientos adquiridos sobre este importante tema lo pongan en práctica tanto en sus hogares como en el After School.

### 15.1 ANALISIS SOCIAL

Según datos registrados por el INE, se estima que la población chilena es equivalente a un total de 17.8 millones de personas en el año 2014. Del total de la población 8.8 millones corresponden a hombres y 9 millones a mujeres. El número de niños existentes en las edades comprendidas entre 0 a 14 años, equivale a 3.9 millones, lo que representa un 20% de la población total.

Se estima que 6 de cada 10 profesionales que salen al mercado hoy en Chile son mujeres. Las mujeres tienen mejores notas, se demoran un año menos en egresar y tienen un 10% menos de deserción en el primer año de educación superior. (MINEDUC, SIES, 2012)

La tasa de ocupación por sexo al año 2016 registra los datos expuestos a continuación en el gráfico 1.

Gráfico 1: Tasa de participación laboral según sexo.



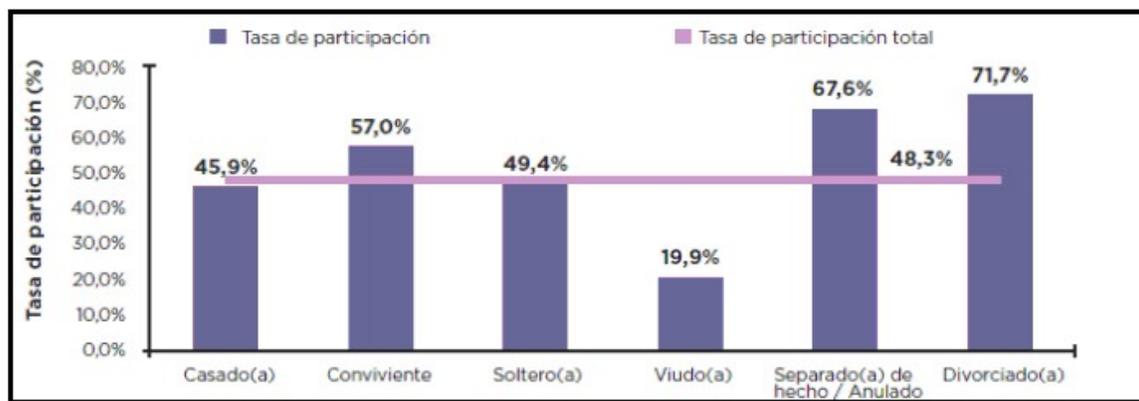
Fuente: INE, Encuesta Nacional de Empleo. 2010 – 2016

*After School Your Corner*

La tasa de participación femenina ha mostrado un aumento sostenido en el tiempo producto de una mayor inserción de las mujeres al mercado del trabajo. En el 2010 la tasa llegaba a un 45.3% aumentando a 48% en el 2016. Sin embargo, la brecha se mantuvo sobre los -20 puntos porcentuales en todos los años.

El estado conyugal, también es un factor clave para la participación de la mujer en el mercado laboral. En el grafico 2 se expone que tanto mujeres separadas, como divorciadas, poseen una tasa de participación superior, probablemente por la necesidad de trabajo y manutención de casas e hijos.

Grafico 2: Tasa de participación laboral de mujeres según estado conyugal



Fuente: INE, Encuesta Nacional de Empleo, trimestres 1986-2010

Desde el año 2005, la Dirección del Trabajo determinó para Chile una jornada laboral de 45 horas semanales, establecida para hombres y mujeres en igualdad de condición. Estas horas son distribuidas en los días hábiles de la semana, resultando jornadas laborales de 9 horas diarias, que incluyen una hora de colación. Por lo general las jornadas inician entre las 8:00 y 9:00 AM, finalizando a las 18:00 o 19:00 horas. Los trabajadores dependientes, cuentan con un periodo de 15 días hábiles de vacaciones.

*After School Your Corner*

Por otra parte, en relación a los niños que se encuentran en edad escolar, su año está comprendido por 40 semanas de clases y dos semanas de vacaciones de invierno, las cuales son habitualmente la 2ª y 3ª semana de julio, además las vacaciones de verano, las cuales se extienden desde la segunda quincena de diciembre a la primera quincena de marzo. (MINEDUC)

Los horarios de clases suelen iniciar a las 8:00 AM, finalizando a las 14:00 horas, en colegios que no cuentan con jornada escolar completas o extendidas. Por otra parte los colegios con jornadas escolar completa finalizan las clases a las 16:00 horas. (MINEDUC)

En base a la realidad descrita anteriormente, es posible inferir que en aquellas familias ya sea mono o biparentales que posean hijos en edad escolar, se genera una brecha horaria que genera en los padres la necesidad de buscar alternativas de cuidado para sus hijos, que puedan suplir su ausencia debido a la extensión de su jornada laboral.

Dentro de las alternativas que se presentan para el cuidado de los niños, podemos encontrar las asesoras del hogar puertas afuera, que en la actualidad están promediando sueldos de \$350.000 mil pesos líquidos, y aquellas que prestan el servicio puertas adentro bordean los \$400.000 mil pesos líquidos, presupuesto que no alcanza para todas las familias chilenas.

Otras alternativas surgen para apalear la problemática, son jardines infantiles con horarios extendidos, talleres extra programáticos impartidos por los colegios, clases en academias especializadas de distintas disciplinas, etc. Estas nacen con el fin de ofrecer una opción concreta, para cubrir la brecha horaria que se genera entre la jornada laboral y escolar.

Los factores anteriormente descritos llevan a las familias chilenas con hijos a buscar una alternativa concreta que pueda cubrir sus necesidades, buscando seguridad, respaldo, apoyo, confianza, tranquilidad y seriedad, entre otros, con el fin de cubrir sus carencias básicas y poder suplir de la mejor manera su ausencia parental.

## 16 ESTUDIO FINANCIERO

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto. Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según corresponda, en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros. (Nassir Sapag Chain, 2008)

### 16.1 COSTOS FIJOS

Tabla 3

	Valor mensual	Valor anual
Arriendo	\$ 1.300.000	15.600.000
Agua	\$ 14.000	168.000
Luz	\$ 50.000	600.000
Internet + teléfono	\$ 30.000	360.000
Verisur (Seguridad)	\$ 35.000	420.000
Útiles de mantención	\$ 30.000	360.000
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$ 1.459.000</b>	<b>17.508.000</b>

(Fuente: elaboración propia)

## After School Your Corner

## 16.2 EQUIPAMIENTO

Salas	Equipamiento	Precio	Proveedor
Biblioteca	1 computador	199.990	<a href="https://www.pcfactory.cl">https://www.pcfactory.cl</a>
	3 Comedores con 4 sillas	308.970	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Combo escritorio mas estante	34.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Sillón ejecutivo	18.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Pizarra	15.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
		<b>578.930</b>	
Sala de cine	1 Proyector	199.000	<a href="https://www.pcfactory.cl">https://www.pcfactory.cl</a>
	1 Notebook	149.990	<a href="https://www.pcfactory.cl">https://www.pcfactory.cl</a>
	1 Bergers	400.000	<a href="http://www.falabella.com">http://www.falabella.com</a>
	1 mesa de centro	29.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	1 Alfombra	49.990	<a href="http://www.falabella.com">http://www.falabella.com</a>
		<b>828.970</b>	
Cocina	Microondas	34.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Hervidor	19.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	2 comedores de 4 sillas	79.980	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Juego de loza	14.990	<a href="http://www.falabella.com">http://www.falabella.com</a>
		<b>149.950</b>	
Oficina	1 escritorio	69.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	Silla de escritorio	39.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	1 silla de visita	19.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	1 estante	39.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	1 impresora multifuncional	66.290	<a href="https://www.pcfactory.cl">https://www.pcfactory.cl</a>
	1 Notebook	193.990	<a href="https://www.pcfactory.cl">https://www.pcfactory.cl</a>
		<b>430.240</b>	
Sala de juegos	mesa de pimpón	99.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	1 taca taca	59.990	<a href="http://www.falabella.com">http://www.falabella.com</a>
		<b>159.980</b>	
Sala de deporte y karaoke	Parlante Bluetooth con micrófono	59.990	<a href="http://www.falabella.com">http://www.falabella.com</a>
		<b>59990</b>	
Sala de arte	2 mesas con 8 pisos	49.980	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
	pizarra	15.990	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
		<b>65.970</b>	
Calefacción eléctrica	4 Estufas eléctricas Sistema de Convención	71.960	<a href="http://www.sodimac.cl">http://www.sodimac.cl</a>
Cortinaje	Se estima	<b>100.000</b>	
Otros	Basureros, utensilios etc.	<b>50000</b>	
<b>Total equipamiento</b>		<b>2.495.990</b>	

*After School Your Corner***16.3 MANO DE OBRA**

Tabla 5

Nº	Profesional	Remuneración Imponible	Remuneración anual	Tipo de contrato
1	Psicopedagoga	550.000	6.600.000	Contrato fijo
2	Asistente de párvulo 1	350.000	4.200.000	Contrato fijo
3	Asistente de párvulo 2	350.000	4.200.000	Contrato fijo
4	Asistente de párvulo 3	300.000	3.600.000	Contrato fijo
5	Auxiliar	290.000	3.480.000	Contrato fijo
6	Administrativa 1	600.000	7.200.000	Contrato indefinido
7	Administrativa 2	600.000	7.200.000	Contrato indefinido
8	Instructor de zumba	40.000	480.000	Contrato fijo
9	Pedagoga en artes	60.000	720.000	Contrato fijo
10	Instructor Yoga	40.000	480.000	Contrato fijo
11	Instructor defensa personal	50.000	600.000	Contrato fijo
12	Contador	90.000	1.080.000	Contrato fijo
	<b>Total</b>	<b>3.320.000</b>	<b>39.840.000</b>	

(Fuente: Elaboración propia)

*After School Your Corner***16.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Se estima en la inversión inicial un monto de \$ 1.000.000.- que considera gastos en trámites legales y administrativos. Una vez puesta en marcha la empresa, se estiman \$ 30.000.- mensuales.

**16.5 GASTOS GENERALES**

Se consideraran \$ 100.000.- mensuales como gastos generales de la empresa, en los cuales se contemplan, materiales de aseo, de oficina y otros.

**16.6 INVERSION DEL PROYECTO**

Tabla 6

REMODELACION	500.000
EQUIPAMIENTO	2.495.990
MANO DE OBRA (por 3 meses)	9.960.000
COSTOS FIJOS (por 3 meses)	4.377.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.000.000
GASTOS GENERALES (por 3 meses)	300.000
<b>TOTAL INVERSION DEL PROYECTO</b>	<b>18.632.990</b>

(Fuente: elaboración propia)

## 17 CONTRUCCIÓN FLUJO DE CAJA

### 17.1 ESCENARIO PESIMISTA

En este escenario se contempló una baja en el volumen de ventas en marzo y abril, debido al poco tiempo de publicidad y la toma de decisiones de los padres. En los meses enero y febrero, porque muchos se van de vacaciones o tienen quien los cuide durante esa temporada.

La mensualidad aumentara cada año, en un 4% referente al IPC.

Tabla 7: Flujo de ventas año 1

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	40	105.000	4200000
Abril	40	105.000	4200000
Mayo	40	105.000	4200000
Junio	40	105.000	4200000
Julio	40	105.000	4200000
Agosto	40	105.000	4200000
Septiembre	40	105.000	4200000
Octubre	40	105.000	4200000
Noviembre	40	105.000	4200000
Diciembre	40	105.000	4200000
Enero	40	105.000	4200000
Febrero	40	105.000	4200000
480			50400000

(Fuente: Elaboración propia)

*After School Your Corner*

Tabla 8: Flujo de ventas año 2

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	40	109.200	4368000
Abril	40	109.200	4368000
Mayo	40	109.200	4368000
Junio	40	109.200	4368000
Julio	40	109.200	4368000
Agosto	40	109.200	4368000
Septiembre	40	109.200	4368000
Octubre	40	109.200	4368000
Noviembre	40	109.200	4368000
Diciembre	40	109.200	4368000
Enero	40	109.200	4368000
Febrero	40	109.200	4368000
480			52416000

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 9: Flujo de ventas año 3

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	40	113.568	4542720
Abril	40	113.568	4542720
Mayo	40	113.568	4542720
Junio	40	113.568	4542720
Julio	40	113.568	4542720
Agosto	40	113.568	4542720
Septiembre	40	113.568	4542720
Octubre	40	113.568	4542720
Noviembre	40	113.568	4542720
Diciembre	40	113.568	4542720
Enero	40	113.568	4542720
Febrero	40	113.568	4542720
480			54512640

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner*

Tabla 10: Flujo de ventas año 4

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	40	118.111	4724429
Abril	40	118.111	4724429
Mayo	40	118.111	4724429
Junio	40	118.111	4724429
Julio	40	118.111	4724429
Agosto	40	118.111	4724429
Septiembre	40	118.111	4724429
Octubre	40	118.111	4724429
Noviembre	40	118.111	4724429
Diciembre	40	118.111	4724429
Enero	40	118.111	4724429
Febrero	40	118.111	4724429
	480		56693146

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 11: Flujo de ventas año 5

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	40	122.835	4913406
Abril	40	122.835	4913406
Mayo	40	122.835	4913406
Junio	40	122.835	4913406
Julio	40	122.835	4913406
Agosto	40	122.835	4913406
Septiembre	40	122.835	4913406
Octubre	40	122.835	4913406
Noviembre	40	122.835	4913406
Diciembre	40	122.835	4913406
Enero	40	122.835	4913406
Febrero	40	122.835	4913406
	480		58960871

(Fuente: elaboración propia)

After School Your Corner

FLUJO FINANCIERO PESIMISTA

Inversión de activos	2.496.980
Nº de años a depreciar	5
Depreciación anual	499396
Impuesto	25%

PARTIDAS	0	1	2	3	4	5
	18.632.990					
INGRESOS		0	0	0	0	0
Nº unidades		480	480	480	480	480
Precio		105.000	109.200	113.568	118.111	122.835
Venta		50.400.000	52.416.000	54.512.640	56.693.280	58.960.800
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>50.400.000</b>	<b>52.416.000</b>	<b>54.512.640</b>	<b>56.693.280</b>	<b>58.960.800</b>
EGRESOS		0	0	0	0	0
Mano de obra		39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000
Gastos administrativos		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Gastos generales		100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Costos fijos		17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>
<b>SALDO BRUTO</b>		<b>-7.577.396</b>	<b>-5.561.396</b>	<b>-3.464.756</b>	<b>-1.284.116</b>	<b>983.404</b>
Impuesto		-1.894.349	-1.390.349	-866.189	-321.029	245.851
<b>SALDO DESPUES DE IMPUESTO</b>		<b>-5.683.047</b>	<b>-4.171.047</b>	<b>-2.598.567</b>	<b>-963.087</b>	<b>737.553</b>
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>SALDO NETO</b>		<b>-5.183.651</b>	<b>-3.671.651</b>	<b>-2.099.171</b>	<b>-463.691</b>	<b>1.236.949</b>

Flujo mensual		-431.971	-305.971	-174.931	-38.641	103.079
Por socia (2)		-215.985	-152.985	-87.465	-19.320	51.540

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner***17.2 ESCENARIO CONSERVADOR**

En este escenario se mantiene de forma constante el volumen de ventas, ocupando la capacidad total de niños (60 cupos). Esta es la situación que pretende tener la sociedad.

La mensualidad aumentara cada año, en un 4% referente al IPC.

Tabla 13: Flujo de ventas año 1

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	105.000	6300000
Abril	60	105.000	6300000
Mayo	60	105.000	6300000
Junio	60	105.000	6300000
Julio	60	105.000	6300000
Agosto	60	105.000	6300000
Septiembre	60	105.000	6300000
Octubre	60	105.000	6300000
Noviembre	60	105.000	6300000
Diciembre	60	105.000	6300000
Enero	60	105.000	6300000
Febrero	60	105.000	6300000
	720		75600000

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner*

Tabla 14: Flujo de ventas año 2

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	109.200	6552000
Abril	60	109.200	6552000
Mayo	60	109.200	6552000
Junio	60	109.200	6552000
Julio	60	109.200	6552000
Agosto	60	109.200	6552000
Septiembre	60	109.200	6552000
Octubre	60	109.200	6552000
Noviembre	60	109.200	6552000
Diciembre	60	109.200	6552000
Enero	60	109.200	6552000
Febrero	60	109.200	6552000
720			78624000

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 15: Flujo de ventas año 3

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	113.568	6814080
Abril	60	113.568	6814080
Mayo	60	113.568	6814080
Junio	60	113.568	6814080
Julio	60	113.568	6814080
Agosto	60	113.568	6814080
Septiembre	60	113.568	6814080
Octubre	60	113.568	6814080
Noviembre	60	113.568	6814080
Diciembre	60	113.568	6814080
Enero	60	113.568	6814080
Febrero	60	113.568	6814080
720			81768960

(Fuente: elaboración propia)

After School Your Corner

Tabla 16: Flujo de ventas año 4

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	118.111	7086643
Abril	60	118.111	7086643
Mayo	60	118.111	7086643
Junio	60	118.111	7086643
Julio	60	118.111	7086643
Agosto	60	118.111	7086643
Septiembre	60	118.111	7086643
Octubre	60	118.111	7086643
Noviembre	60	118.111	7086643
Diciembre	60	118.111	7086643
Enero	60	118.111	7086643
Febrero	60	118.111	7086643
720			85039718

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 17: Flujo de ventas año 5

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	122.835	7370109
Abril	60	122.835	7370109
Mayo	60	122.835	7370109
Junio	60	122.835	7370109
Julio	60	122.835	7370109
Agosto	60	122.835	7370109
Septiembre	60	122.835	7370109
Octubre	60	122.835	7370109
Noviembre	60	122.835	7370109
Diciembre	60	122.835	7370109
Enero	60	122.835	7370109
Febrero	60	122.835	7370109
720			88441307

(Fuente: elaboración propia)

After School Your Corner

FLUJO FINANCIERO

Inversión de activos	2.496.980
Nº de años a depreciar	5
Depreciación anual	499396
Impuesto	25%

PARTIDAS	0	1	2	3	4	5
	-18.632.990					
INGRESOS		0	0	0	0	0
Nº unidades		720	720	720	720	720
Precio		105.000	109.200	113.568	118.111	122.835
Venta		75.600.000	78.624.000	81.768.960	85.039.920	88.441.200
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>75.600.000</b>	<b>78.624.000</b>	<b>81.768.960</b>	<b>85.039.920</b>	<b>88.441.200</b>
EGRESOS		0	0	0	0	0
Mano de obra		39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000
Gastos administrativos		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Gastos generales		100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Costos fijos		17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>
<b>SALDO BRUTO</b>		<b>17.622.604</b>	<b>20.646.604</b>	<b>23.791.564</b>	<b>27.062.524</b>	<b>30.463.804</b>
Impuesto		4.405.651	5.161.651	5.947.891	6.765.631	7.615.951
<b>SALDO DESPUES DE IMPUESTO</b>		<b>13.216.953</b>	<b>15.484.953</b>	<b>17.843.673</b>	<b>20.296.893</b>	<b>22.847.853</b>
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>SALDO NETO</b>		<b>13.716.349</b>	<b>15.984.349</b>	<b>18.343.069</b>	<b>20.796.289</b>	<b>23.347.249</b>

Flujo mensual		1.143.029	1.332.029	1.528.589	1.733.024	1.945.604
Por socia (2)		571.515	666.015	764.295	866.512	972.802

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner***17.3 ESCENARIO OPTIMISTA**

En este escenario se mantiene de forma constante el volumen de ventas, ocupando la capacidad total de niños (60 cupos) de marzo a noviembre. En diciembre, enero y febrero, se estima ampliar la jornada y aumentar la mensualidad en \$ 90.000.- más.

La mensualidad aumentara cada año, en un 4% referente al IPC.

Tabla 18: Flujo de ventas año 1

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	105.000	6300000
Abril	60	105.000	6300000
Mayo	60	105.000	6300000
Junio	60	105.000	6300000
Julio	60	105.000	6300000
Agosto	60	105.000	6300000
Septiembre	60	105.000	6300000
Octubre	60	105.000	6300000
Noviembre	60	105.000	6300000
Diciembre	60	195.000	11700000
Enero	60	195.000	11700000
Febrero	60	195.000	11700000
	720		91800000

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner*

Tabla 19: Flujo de ventas año 2

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	109.200	6552000
Abril	60	109.200	6552000
Mayo	60	109.200	6552000
Junio	60	109.200	6552000
Julio	60	109.200	6552000
Agosto	60	109.200	6552000
Septiembre	60	109.200	6552000
Octubre	60	109.200	6552000
Noviembre	60	109.200	6552000
Diciembre	60	199.200	11952000
Enero	60	199.200	11952000
Febrero	60	199.200	11952000
720			94824000

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 20: Flujo de ventas año 3

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	113.568	6814080
Abril	60	113.568	6814080
Mayo	60	113.568	6814080
Junio	60	113.568	6814080
Julio	60	113.568	6814080
Agosto	60	113.568	6814080
Septiembre	60	113.568	6814080
Octubre	60	113.568	6814080
Noviembre	60	113.568	6814080
Diciembre	60	203.568	12214080
Enero	60	203.568	12214080
Febrero	60	203.568	12214080
720			97968960

(Fuente: elaboración propia)

*After School Your Corner*

Tabla 21: Flujo de ventas año 4

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	118.111	7086643
Abril	60	118.111	7086643
Mayo	60	118.111	7086643
Junio	60	118.111	7086643
Julio	60	118.111	7086643
Agosto	60	118.111	7086643
Septiembre	60	118.111	7086643
Octubre	60	118.111	7086643
Noviembre	60	118.111	7086643
Diciembre	60	208.111	12486643
Enero	60	208.111	12486643
Febrero	60	208.111	12486643
720			101239718

(Fuente: elaboración propia)

Tabla 22: Flujo de ventas año 5

Mes	Volumen ventas (personas)	Precio mensual	Volumen ventas \$
Marzo	60	122.835	7370109
Abril	60	122.835	7370109
Mayo	60	122.835	7370109
Junio	60	122.835	7370109
Julio	60	122.835	7370109
Agosto	60	122.835	7370109
Septiembre	60	122.835	7370109
Octubre	60	122.835	7370109
Noviembre	60	122.835	7370109
Diciembre	60	212.835	12770109
Enero	60	212.835	12770109
Febrero	60	212.835	12770109
720			104641307

(Fuente: elaboración propia)

After School Your Corner

FLUJO FINANCIERO

Inversión de activos	2.496.980
Nº de años a depreciar	5
Depreciación anual	499396
Impuesto	25%

PARTIDAS	0	1	2	3	4	5
	18.632.990					
<b>INGRESOS</b>		0	0	0	0	0
Nº unidades (marzo a noviembre)		540	540	540	540	540
Nº unidades(diciembre a febrero)		180	180	180	180	180
Precio(marzo a noviembre)		105.000	109.200	113.568	118.111	122.835
Precio(diciembre a febrero)		195.000	199.200	203.568	208.111	212.835
Venta(marzo a noviembre)		56.700.000	58.968.000	61.326.720	63.779.940	66.330.900
Venta(diciembre a febrero)		35.100.000	35.856.000	36.642.240	37.459.980	38.310.300
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>91.800.000</b>	<b>94.824.000</b>	<b>97.968.960</b>	<b>101.239.920</b>	<b>104.641.200</b>
<b>EGRESOS</b>		0	0	0	0	0
Mano de obra		39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000	39.840.000
Gastos administrativos		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Gastos generales		100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Costos fijos		17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000	17.508.000
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>	<b>57.977.396</b>
<b>SALDO BRUTO</b>		<b>33.822.604</b>	<b>36.846.604</b>	<b>39.991.564</b>	<b>43.262.524</b>	<b>46.663.804</b>
Impuesto		8.455.651	9.211.651	9.997.891	10.815.631	11.665.951
<b>SALDO DESPUES DE IMPUESTO</b>		<b>25.366.953</b>	<b>27.634.953</b>	<b>29.993.673</b>	<b>32.446.893</b>	<b>34.997.853</b>
Depreciación		499.396	499.396	499.396	499.396	499.396
<b>SALDO NETO</b>		<b>25.866.349</b>	<b>28.134.349</b>	<b>30.493.069</b>	<b>32.946.289</b>	<b>35.497.249</b>

Flujo mensual		2.155.529	2.344.529	2.541.089	2.745.524	2.958.104
Por socia (2)		1.077.765	1.172.265	1.270.545	1.372.762	1.479.052

(Fuente: elaboración propia)

## 18 MEDICION DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Cuando se calcula la rentabilidad, se hace sobre la base de un flujo de caja que se proyecta, a su vez, sobre la base de una serie de supuestos.

La consideración de los flujos en el tiempo requiere la determinación de una tasa de interés adecuada que represente la equivalencia de dos sumas de dinero en dos periodos diferentes. (Nassir Sapag Chain, 2008)

### 18.1 RENTABILIDAD ESCENARIO PESIMISTA

Flujo mensual		-431.971	-305.971	-174.931	-38.641	103.079
Por socia (2)	-18.632.990.-	-215.985	-152.985	-87.465	-19.320	51.540

Tasa de descuento 21%

El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ -26.349.131.-, lo que indica que el proyecto no es rentable estando en un escenario pesimista.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de un -1 %, menor a la tasa de descuento (21%), de acuerdo a esto el proyecto no debe aceptarse.

*After School Your Corner***18.2 RENTABILIDAD ESCENARIO CONSERVADOR**

Flujo mensual		1.143.029	1.332.029	1.528.589	1.733.024	1.945.604
Por socia (2)	-18.632.990.-	571.515	666.015	764.295	866.512	972.802

Tasa de descuento 21%

El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 32.677.543.- lo que indica que el proyecto es rentable, en un escenario conservador.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de un 1%, de acuerdo a esto el proyecto debe aceptarse, ya que es un resultado positivo mayor a cero.

**18.3 RENTABILIDAD ESCENARIO OPTIMISTA**

Flujo mensual		2.155.529	2.344.529	2.541.089	2.745.524	2.958.104
Por socia (2)	-18.632.990.-	1.077.765	1.172.265	1.270.545	1.372.762	1.479.052

Tasa de interés 21%

El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 68.228.252.-, lo que indica que el proyecto es rentable, en un escenario optimista.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de un 1%, de acuerdo a esto el proyecto debe aceptarse, ya que es un resultado positivo mayor a cero.

## 19 DESARROLLO DEL PRODUCTO

### 19.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El producto se basa en entregar un servicio de AFTER SCHOOL, que consiste en el cuidado de los niños después de su jornada escolar, que cubra la mayor cantidad de necesidades tanto de los niños como de los padres. Las actividades impartidas apuntan al desarrollo integral del niño, optimizando y reforzando los hábitos de estudio, la capacidad del trabajo en equipo, el fortalecimiento de las habilidades sociales y actividades recreativas.

Se estima entregar:

Para niños en un rango de edad de entre los 5 a 11 años, en un horario desde las 13:30 hasta las 20:00 horas.

Tabla 24: Actividades semanales.

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Realizar tareas				
Ayudantía psicopedagoga				
Juego libre	Cuenta cuentos	Juego libre	Juego libre	Tarde de Cine
Taller de zumba	Taller de cocina	Taller de yoga	Taller de arte	Taller de defensa personal

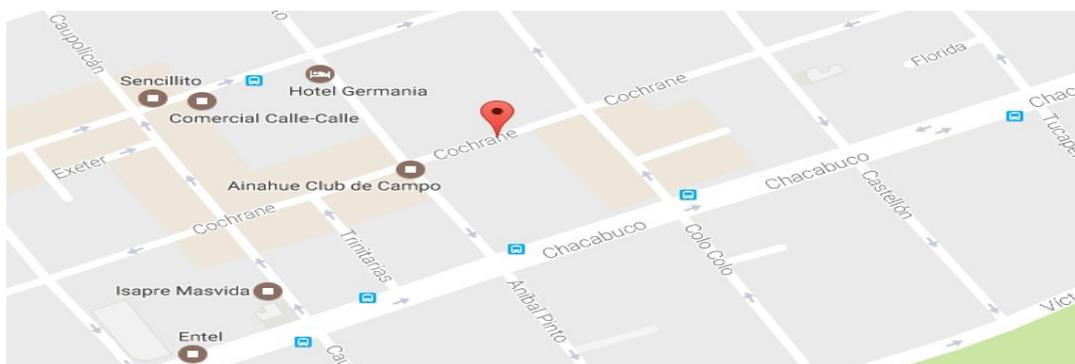
(Fuente: Elaboración propia)

*After School Your Corner***19.2 PROPUESTA DE VALOR**

La propuesta de valor será entregar el mejor servicio posible a los niños, para la tranquilidad y apoyo a los padres. Servicio que se destaque por atender cada una de las necesidades que la competencia no satisface. Entre estas está atender con un horario más extendido, abarcar un rango de edad de niños entre 5 y 11 años y prestar nuestros servicios durante los doce meses del año. Enfocándonos principalmente en el desarrollo educacional de los niños.

**19.3 UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA**

El After School, que se pretende realizar en un terreno localizado en Avenida Cochrane, emplazado en la comuna de Concepción, perteneciente a la provincia de Concepción, en la VIII Región del Biobío. En la fotografía se aprecia el sector.



Contará con la siguiente infraestructura;

- Ambiente equipado para recreación.
- Sala de cine equipada con sistema de audio
- Sala de juegos didácticos, cuenta cuentos
- Comedor para servicio de almuerzo y snack
- Juegos infantiles al interior; taca taca, mesa ping pong, ajedrez

*After School Your Corner*

- Salas de taller equipadas (cocina, arte, yoga, zumba ,taller de reciclaje)

**19.4 MERCADO OBJETIVO**

Padres en general que habitan y trabajan en la ciudad de Concepción, con hijos en enseñanza básica, (Según el MINEDUC los niños matriculados en la enseñanza básica al año 2014 en la comuna de Concepción corresponden a 23.138) y que no cuentan con apoyo para su cuidado después de la escuela. Se estima llegar a la población de clase media-alta, en que su renta sea mayor a los \$700.000 pesos. Según estadística del INE el ingreso promedio en los hogares a nivel nacional el 2015 se estimó entre \$997.973 y \$681.206. (Fuente: Emol.com - <http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/08/16/817478/Ingreso-laboral-medio-de-los-chilenos-llego-a-505477-mensuales-durante-2015.html>)

**Tamaño Mercado Objetivo**

La VIII Región cuenta con una población total de 2.114.286. A su vez la comuna de Concepción tiene 229.017 habitantes. De estos solo 37.932 corresponde a menores de entre 0 y 14 años.

A continuación, se presenta el número de habitantes entre 5 y 11 años proyectado desde el año 2015 hasta el año 2020.

Tabla 25: Proyección de población comuna Concepción.

EDAD	AÑOS					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>5</b>	2.460	2.433	2.350	2.312	2.339	2.364
<b>6</b>	2.540	2.552	2.525	2.444	2.397	2.425
<b>7</b>	2.495	2.511	2.516	2.489	2.406	2.362
<b>8</b>	2.421	2.438	2.450	2.471	2.434	2.355
<b>9</b>	2.396	2.417	2.434	2.451	2.458	2.436
<b>10</b>	2.379	2.371	2.390	2.412	2.424	2.435
<b>11</b>	2.517	2.448	2.429	2.458	2.480	2.494

Fuente: Elaboración propia en base a datos INE 2015

*After School Your Corner*

Por su parte, la tasa de natalidad tampoco evidencia cambios significativos en las proyecciones al año 2020.

La tabla 3 a continuación, presenta la proyección de nacimientos y la tasa bruta de natalidad hasta el año 2020.

Tabla 26: Dinámica de la población

<b>DINAMICA DE LA POBLACION</b>	<b>2002</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>	<b>2015</b>	<b>2020</b>
Numero de nacimientos	12.045	11.815	12.752	12.132	12.555	12.099
Tasa bruta de natalidad	14,88	14,15	14,53	13,56	13,67	12,65

Fuente: Elaboración propia en base a datos INE 2015

Según los datos presentados anteriormente, la tasa de natalidad se mantendrá sin mayores variaciones, por lo cual se infiere que la proporción de niños por hogar se mantendrá constante.

Dado lo anterior, podemos afirmar que el mercado objetivo anualmente se mantendrá constante de aquí a los próximos 3 años, con aproximadamente 12.000 nacimientos por año. (Fuente: <http://reportescomunales.bcn.cl/2015/concepcion>)

*After School Your Corner***19.5 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA**

“Estudio de Prefactibilidad Económica de un After School en Concepción”, nace en base a necesidades personales, se busca brindar un apoyo a los padres que viven la problemática de no saber con quién dejar el cuidado de sus hijos después de la jornada escolar. Por tal motivo surge la idea del After School Your Corner, el emprendimiento pretende entregar un servicio de cuidado de los niños después del colegio enfocado en apoyo en los estudios ante futuras evaluaciones, así mismo crear talleres de reforzamiento en las áreas más débiles de los niños en los colegios, ya que se detectó que la competencia no entrega este servicio.

**19.6 MISION**

*Entregar un servicio de calidad, proveer seguridad y supervisión después del colegio. Tranquilidad para los padres que trabajan fuera de sus casas, sabiendo que sus hijos están en un lugar seguro, con pares y siendo apoyados en lo académico, guiando a los niños en el proceso de las tareas y generando mayor compromiso de los niños hacia el proceso educativo.*

**19.7 VISION**

*Constituirnos en el mejor lugar, que brinde un apoyo real a los padres y madres que trabajan y preocupándonos de sus hijos a través del aprendizaje y entretención.*

*After School Your Corner*

## **19.8 VALORES**

- *Compromiso*
- *Seguridad*
- *Confianza*
- *Calidad*

## **19.9 OBJETIVOS**

Apoyar y entregar las herramientas necesarias a los niños para el desarrollo de sus tareas y deberes escolares, con el fin de mejorar el rendimiento escolar y alivianar la carga de los padres.

## **19.10 VENTAJA COMPETITIVA**

Nuestra ventaja competitiva frente a los demás será, entregar el mejor servicio posible a los padres, ampliando el rango de edad de los niños y los horarios con que trabajan los After School en Concepción, enfocarnos en mejorar los hábitos de estudio de los niños. Además de extendernos a los meses de enero y febrero.

## **20 ESTRATEGIA DE ENTRADA Y CRECIMIENTO**

### **20.1 ESTRATEGIA DE ENTRADA**

La estrategia que se adoptara se asentara en la diferenciación con la competencia, por lo tanto la satisfacción del cliente es la principal preocupación para que el proyecto tenga resultados positivos.

Buenas instalaciones y publicidad real, lo que se promociona debe ser equivalente a lo que se ofrece, para no generar falsas expectativas.

Cabe destacar que este After School no cobrara matricula de inscripción, estrategia implementada para captar clientes en los primeros años.

### **20.2 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

La estrategia de crecimiento esperada será extender la atención y el cuidado de los niños en los meses de vacaciones de verano (enero y febrero), ya que la competencia no cubre estos meses.

## 21 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA comprende el estudio completo de los puntos fuertes y débiles de la empresa y del entorno, estos cuatro elementos corresponden a las fortalezas, debilidades, oportunidad y amenazas. (Phillip Kotler y Gary Armstrong, Introducción al marketing)

Para competir en el rubro de los After School y poder brindar el mejor servicio es necesario analizarnos con empresa.

Cuadro: Análisis FODA.

<b>FORTALEZA</b>	<b>DEBILIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio horario de atención.</li> <li>• Ubicación estratégica y de fácil acceso.</li> <li>• Entrega de servicio basada en mejorar los hábitos de estudio.</li> <li>• Servicio de calidad, confianza y seguridad.</li> <li>• Profesionales universitarios.</li> <li>• Abarcamos un mercado de niños de 5 a 11 años.</li> <li>• Extensión a los meses de verano</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca experiencia en la industria.</li> <li>• Propiedad arrendada.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDAD</b>	<b>AMENAZA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca competencia.</li> <li>• Mayor participación laboral femenina.</li> <li>• Importancia del servicio necesaria para los consumidores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia con mayor experiencia.</li> <li>• Cambio de opinión de los clientes y desconfianza.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia, basado en el análisis de la industria.

*After School Your Corner*

Es fundamental lograr confianza entre clientes y potenciales clientes, dado nuestra imagen nueva en el mercado. Por esta razón, el posicionamiento de la marca YOUR CORNER, deberá ser rápido y permanente, a fin de generar confianza y lograr ser reconocido por los clientes.

## 22 CADENA DE VALOR

La cadena de valor es una herramienta de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas; actividades primarias y actividades apoyo. (Porter, Ventaja Competitiva, 2001)



Fuente: elaboración propia, de acuerdo a descripción de Michael Porter.

### *After School Your Corner*

Cabe señalar que los servicios entregados son la principal fuente de ventaja competitiva ya que por medio de ellos aportamos más valor a los clientes, ofreciendo flexibilidad horaria, ayudantías personalizadas a los niños, extendernos en temporada de vacaciones de verano.

La infraestructura y la tecnología también son claves para el proyecto ya que con la primera se logra una ubicación deseable para el funcionamiento del After School, en una zona céntrica y rodeada de colegios. La tecnología por otra parte, nos ayuda a crear un vínculo de seguridad con los clientes en caso de emergencias.

Por otra parte los recursos humanos son fundamentales ya que sin la existencia de docentes de calidad. No se podría implementar el After School.

## **23 ANÁLISIS DE FUERZAS COMPETITIVAS DEL SECTOR (PORTER)**

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite analizar una industria o sector, a través de la identificación y análisis de cinco fuerzas en ella. Esta herramienta permite conocer el grado de competencia que existe en una industria y, en el caso de una empresa dentro de ella, realizar un análisis externo que sirva como base para formular estrategias destinadas a aprovechar las oportunidades y/o hacer frente a las amenazas detectadas. (Porter, Ventaja Competitiva, 2001)

A continuación, en el siguiente cuadro se presenta un análisis de la industria, donde se evidencia como una industria atractiva. El análisis se fundamenta en la metodología Porter, donde se analizan las “cinco fuerzas” que ejercen los competidores, proveedores, sustitutos y consumidores. Las principales dificultades a que se ve enfrentada esta propuesta, corresponden a las barreras de entrada determinada por costos fijos (altos) y marca (nueva), sensibilidad al precio por parte de consumidores e impacto en imagen.

*After School Your Corner*

**Poder de Negociación de Consumidores:** Como se indicó anteriormente, los clientes o consumidores son los padres/madres de los niños en enseñanza básica, que pertenezcan al nivel socio económico medio-alto. Los padres buscan o exigen para sus hijos un establecimiento que tenga los atributos mínimos en cuanto a calidad en servicio y seguridad, con preferencia por la extensión de horarios y con una positiva disposición a pagar. Esta fuerza de negociación de consumidores es media-alta, principalmente porque existe alta sensibilidad al precio, según la VII encuesta de presupuestos familiares del INE, las familias destinan un 7,92% de su ingreso promedio mensual a educación (ver gráfico) y el costo de un After School comprende matrícula (entre 25 mil y 50 mil pesos) y mensualidad (entre 90 mil y 150 mil pesos), por lo tanto ejercen presión sobre los precios de los establecimientos. (Fuente: Tendencias, Diario La Tercera, Septiembre 2014).

**Gráfico 3:** Porcentajes de gasto del presupuesto en los hogares chilenos



Fuente: VII EPF 2011-2012, INE

**Amenaza de Nuevos Competidores:** Los potenciales nuevos entrantes a esta industria, generan una fuerza media-baja, dado que no existen barreras de entrada importantes. Los factores más relevantes, y no solo para los nuevos entrantes, sino que también para este proyecto, son la poca experiencia en la industria, la identidad de marca y los precios.

*After School Your Corner*

**Poder de Negociación de Proveedores:** En general los proveedores no representan una amenaza importante. Identificamos esta fuerza como baja, ya que los insumos están disponibles en diversos centros de comercio, supermercados y librerías con una amplia oferta. No existen concentraciones de proveedores, ni tampoco se considera a esta como una industria clave. Por otra parte, señalamos como nuestros principales proveedores los profesionales, quienes estarán a cargo de los niños. Ellos serán el recurso más importante dentro de la organización, pues aportarán con la experiencia y conocimiento técnico para el desempeño, imagen y calidad del establecimiento. Este recurso será completamente parte de los costos fijos del proyecto.

**Sustitutos:** La industria presenta una amenaza de sustitutos de carácter moderada, la cual está compuesta por todas aquellas instituciones que presten un servicio post horario escolar. Dentro de ellos podemos mencionar los colegios con talleres extra programáticos y jardines infantiles que reciben con programas especiales a niños mayores a 5 años.

Estos servicios permiten prolongar la estadía de los niños al cuidado de una entidad externa, pero no necesariamente cubren las necesidades de este grupo etario en la formación y tampoco logra cubrir la brecha horaria entre las jornadas de padres e hijos, quedando una diferencia horaria a la deriva y sin solución.

Otro sustituto identificado es la contratación de educadoras de párvulos, profesores de educación básica o psicopedagogas a domicilio. Esta opción de educación y cuidado, es muy poco considerada, debido al alto costo por hora que ello implica, los valores oscilan desde \$13.000 para educadoras de párvulo y profesores de educación básica, hasta \$15.000 para las psicopedagogas. (Fuente: [www.claseparticular.cl](http://www.claseparticular.cl))

Por otra parte existe la posibilidad de dejar a los niños al cuidado de asesoras del hogar, pero ésta es una opción onerosa (entre los \$330.000 y los \$400.000 pesos) para muchas familias, y muchas veces no cuentan con las habilidades necesarias para ayudar a los niños en sus tareas escolares. (Fuente: [www.lanana.cl](http://www.lanana.cl))

*After School Your Corner*

**Rivalidad:** Finalmente, la rivalidad la definimos como baja, dado que empresas con estas características son pocos en cantidad. En Concepción donde se ofrece el servicio encontramos dos After School, La Casa de Sofi y k-Joo.

Tabla 27: Competencia

<i>Nombre</i>	<i>Comuna</i>	<i>Edades</i>	<i>Horarios</i>
La Casa de Sofi	Concepción	5 – 10	8:00 – 19:00
k-Joo	Concepción	3 – 8	13:30 – 19:00

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de sitios web competencia

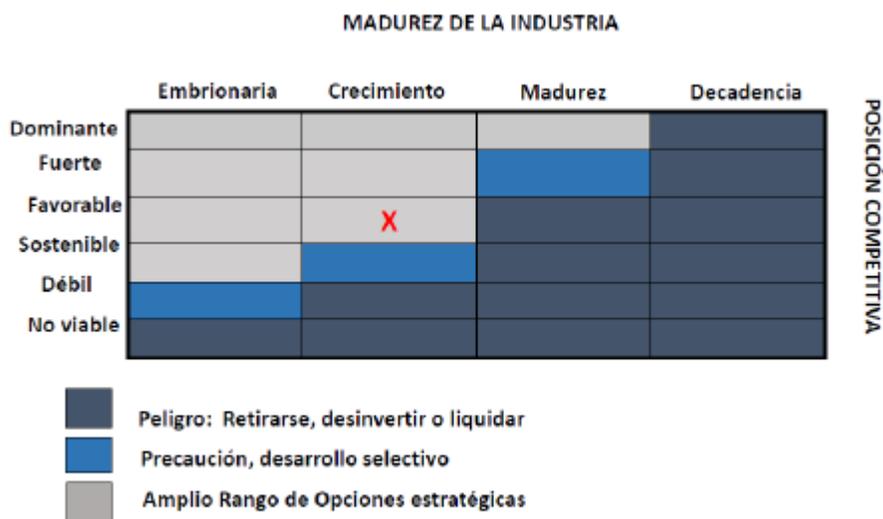
### 23.1 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER

Posterior al análisis de las cinco fuerzas podemos concluir que la industria es atractiva ya que nos encontramos en una posición competitiva favorable dentro de una industria, que está en crecimiento por lo que la probabilidad de éxito es alta.

Se define la siguiente matriz ADL (Arthur D. Little), para evaluar la posición competitiva que presenta el proyecto y la madurez que posee la industria.

After School Your Corner

**Cuadro 1:** Matriz ADL “Madurez de la Industria”.



Fuente: Elaboración propia, basado en el análisis de las fuerzas competitivas

Como conclusión, el análisis de la industria evidencia que existe mucha posibilidad de ingresar al sector con el proyecto After School Your Corner, el cual puede llegar hacer un actor exitoso supliendo las necesidades del entorno y exigencias del consumidor.

## 24 PLAN DE MARKETING

### 24.1 OBJETIVOS

La promoción será focalizada principalmente en la comuna de Concepción, entregando publicidad (flyers) en centros comerciales, colegios, empresas. Y potenciando con promociones a través de redes sociales (internet).

En cuanto a las herramientas tecnológicas se espera obtener en primera instancia apoyo de las siguientes páginas web:

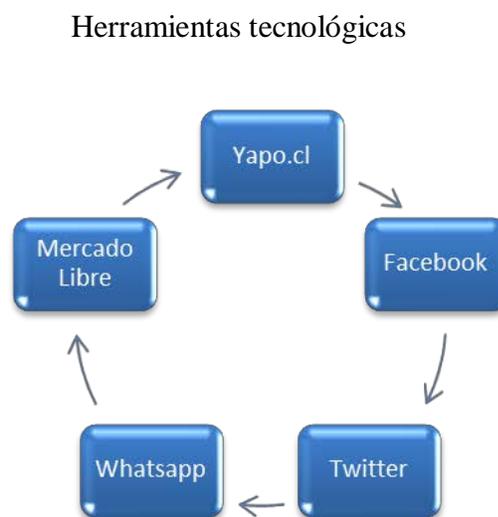


Diagrama 1: Fuente elaboración propia

### 24.2 ESTRATEGIAS

Existen distintos Canales para conseguir el logro de los objetivos mencionados en el punto anterior, pero el principal análisis será a través del marketing mix.

### *After School Your Corner*

Para dar a conocer el servicio de After School, la estrategia a seguir será implementar una fuerte promoción a través de publicidad, donde el objetivo es que el mayor número de clientes potenciales puedan conocer las instalaciones y así lograr las ventas esperadas.

Se espera fidelizar a los clientes con los servicios ofrecidos, que son adaptados a sus necesidades, siempre considerado el feedback por parte de ellos, ya que sus sugerencias son de vital importancia para seguir avanzando en el futuro.

La idea es siempre mantener abierta la posibilidad de modificar el servicio y adaptarlo a las necesidades que el cliente considere como necesarias de implementar.

### **Marketing Mix**

Es el conjunto de herramientas tácticas que la empresa combina para obtener la respuesta que desea en el mercado meta. La mezcla de marketing consiste en todo lo que la empresa es capaz de hacer para influir en la demanda de su producto. Las múltiples posibilidades se clasifican en cuatro grupos de variables conocidas como las “cuatro P”. (Philip Kotler y Gary Armstrong, Introducción al marketing)

### **Producto**

En cuanto al producto real entregado, consiste en el cuidado de los niños después de su jornada escolar, cubriendo la mayor cantidad de necesidades tanto de los niños como de los padres. Las actividades impartidas apuntan al desarrollo integral del niño, optimizando y reforzando los hábitos de estudio, la capacidad del trabajo en equipo, el fortalecimiento de las habilidades sociales y actividades recreativas.

Es de vital importancia la calidad, la seguridad, el bienestar, y el apoyo que se logre entregar a los niños, satisfaciendo las necesidades de los padres, ya que estos puntos son los que se espera fortalecer para fidelizar a los clientes. Se cuenta con profesionales capacitados, para el cuidado y trabajo con niños.

## *After School Your Corner*

### **Precio**

De acuerdo a lo detectado en la investigación de mercado realizada, los clientes potenciales gastan en promedio entre un 7.92% de sus ingresos en educación. Esto depende del cliente, y la disposición a pagar por los servicios requeridos.

La ubicación física influye en gran medida en el precio, ya que mientras más céntrico se encuentre ubicado el After School, los precios en promedio tienden a aumentar.

Cabe señalar que los precios estarán dentro del mercado, de acuerdo a lo investigado el rango de precios fluctúa entre los \$22.000 y los \$150.000 pesos de mensualidad.

Para los clientes se contempla eliminar la matrícula de inscripción anual, cobrando solo la mensualidad. La cual pueden cancelar con cualquier medio de pago.

### **Plaza**

El producto se entrega de forma directa.

Se ocuparán las redes sociales para ofrecer el servicio.

### **Promoción**

El internet y redes sociales serán claves para ofrecer el servicio. Esta es una instancia importante ya que actualmente se genera el primer contacto vía redes sociales, principalmente por Whatsapp, correos electrónicos y además de contar con una página web y Facebook del After School. Los volantes se repartirán en centros comerciales cercanos, en colegios y empresas publicitando los servicios. Y finalmente se espera que se transmita la información de boca a boca.

## **25 CONCLUSION**

A lo largo de este *Estudio de prefactibilidad económica de un After School en Concepción*, se logra definir la idea de negocio, mediante un análisis exhaustivo sobre los potenciales clientes y su problemática. A través del estudio de mercado se logra distinguir la competencia, y una diferenciación de servicio ante dos competidores directos.

En la actualidad existe una mayor inserción laboral femenina a nivel país, la ocupación femenina ha aumentado del año 2010 con un 45% al año 2016 con un 48%. Esto debido a las tendencias sociales, mayores tasas de divorcios y separaciones.

Las jornadas laborales representan un problema para los padres a momento de dejar a sus pequeños al cuidado de terceros. El After School Your Corner ofrece una alternativa real y factible en los tiempos actuales, donde las familias están formadas por ambos padres proveedores del hogar o madres y padres solteros, quienes buscan una alternativa confiable para el cuidado de sus hijos en los horarios en los cuales ellos no pueden estar presentes, ayudándolos y apoyándolos en sus quehaceres académicos.

A través de una investigación de las distintas alternativas de inversión, privadas y estatales, se logra definir la opción que más se ajusta al proyecto, acompañado de un estudio legal, en donde se opta por abrir la entidad con personalidad jurídica, una organización legal formada como Sociedad de responsabilidad limitada, la cual estará compuesta por dos socias, haciendo un aporte del 50% cada una en la inversión inicial.

Mediante estudios técnicos, de mercado, ambiental, legal y financiero, se analiza y mide la rentabilidad del proyecto, bajo la visión de tres escenarios; pesimista, conservador y optimista, por medio de flujos financieros, los cuales indican que el proyecto es rentable en solo dos supuestos (escenario conservador y optimista), gracias a determinación del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

## **26 ANEXOS**

### *Estudio de prefactibilidad*

Este profundiza en la investigación, y se basa principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas, entre otras. En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto. Este estudio se caracteriza fundamentalmente por descartar soluciones con mayores elementos de juicio. Para ello se profundizan los aspectos señalados preliminarmente como críticos por el estudio de perfil, aunque sigue siendo una investigación basada en información secundaria, no demostrativa.

La aproximación de las cifras hace recomendable la sensibilización de los resultados obtenidos, o sea, medir cómo cambia la rentabilidad ante modificaciones en el comportamiento de las variables. Como resultado de este estudio, surge la recomendación de su aprobación, su continuación a niveles más profundos de estudios, su abandono o su postergación hasta que se cumplan determinadas condiciones mínimas que deberán explicarse.

El estudio de proyectos, cualquiera sea la profundidad con que se realice, distingue dos grandes etapas: la de formulación y preparación, y la de evaluación. La primera tiene dos objetivos: definir todas las características que tengan algún grado de efecto en el flujo de ingresos y egresos monetarios del proyecto, y calcular su magnitud. La segunda etapa, con metodologías muy definidas, busca determinar la rentabilidad de la inversión en el proyecto.

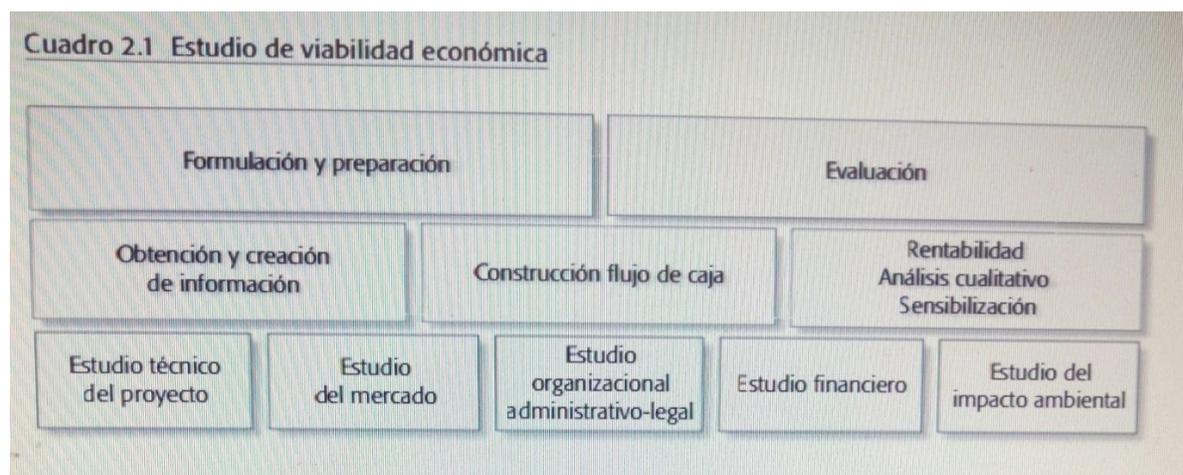
En la etapa de formulación y preparación se reconocen, a su vez, dos sub-etapas: una que se caracteriza por recopilar información (o crear la no existente), y otra que se encarga de sistematizar, en términos monetarios, la información disponible. Esta sistematización se traduce en la construcción de un flujo de caja proyectado, que servirá de base para la

*After School Your Corner*

evaluación del proyecto. Si bien comúnmente se habla de “el flujo de caja”, es posible distinguir tres tipos distintos en función del objeto de la evaluación. De esta manera, habrá un flujo de caja para medir la rentabilidad de toda la inversión, independientemente de sus fuentes de financiamiento; otro para medir la rentabilidad sólo de los recursos aportados por el inversionista, y otro para medir la capacidad de pago, es decir, si, independientemente de la rentabilidad que pudiera tener el proyecto, puede cumplir con las obligaciones impuestas por las condiciones del endeudamiento. Por otra parte, en la etapa de evaluación es posible distinguir tres sub-etapas: la medición de la rentabilidad del proyecto, el análisis de las variables cualitativas y la sensibilización del proyecto.

Cuando se calcula la rentabilidad, se hace sobre la base de un flujo de caja que se proyecta, a su vez, sobre la base de una serie de supuestos. El análisis cualitativo complementa la evaluación realizada con todos aquellos elementos no cuantificables que podrían incidir en la decisión de realizar o no el proyecto.

Mientras los tres primeros proporcionan fundamentalmente información económica de costos y beneficios, el último, además de generar información, construye los flujos de caja y evalúa el proyecto. Junto con los estudios anteriores se debe considerar un estudio o análisis de impacto ambiental, estudio transversal al estudio de la viabilidad económica de un proyecto. El cuadro 2.1 esquematiza lo señalado.



*After School Your Corner*

Cotizaciones de los After School (Competidores directos)



GUARDERIA AFTER SCHOOL  
 "LA CASA DE SOFI"  
 TABLA TARIFAS AÑO 2017

JORNADA	HORARIO	VALOR MENSUAL
Completa	8:30-19:00	150.000
Mañana	8:30-13:30	90.000
Tarde	13:00-19:00	90.000
4 días	Mañana /Tarde	78.000
3 días	Mañana /Tarde	68.000
2 días	Mañana /Tarde	48.000
1 día	Mañana /Tarde	22.000
Día adicional	Inscritos	6.500
Día (mañana o tarde)	No inscritos	9.500
Valor por hora	-----	3.000

**\*Valores no incluyen matrícula.-**

**\*Valor matrícula \$30.000 valida de marzo a diciembre.-**

**Teléfonos [+56945894986](tel:+56945894986) // [+56950978754](tel:+56950978754)**

**Correo: [lacasadesofi.concepcion@gmail.com](mailto:lacasadesofi.concepcion@gmail.com)**

**Facebook : Guarderia La Casa de Sofí Concepción**

## After School Your Corner

### After School K-joo

**EDADES:** 3 - 8 AÑOS.

**JORNADA:** De 13:30 a 19:00 hrs. El ingreso y salida es flexible según la necesidad de cada familia.

**MATERIALES QUE DEBE TRAER:** Pantuflas o calcetines con antideslizante, cepillo de dientes, delantal. Los demás materiales están incluidos en la matrícula.

#### **RUTINA DIARIA:**

Cada rutina es dirigida por el/la tallerista, asistente de la educación o educadora a cargo.

Los horarios no son rígidos, sino que ordenan las actividades del día.

HORA	ACTIVIDAD
13:30 a 14:30	Almuerzo (traer de casa), tiempo de reposo.
14:30 a 15:30	Juego libre: Hora del cuento, saludo de bienvenida.
15:30 a 16:30	Apoyo pedagógico en tareas, actividad del día.
16:30 a 17:00	Colación (traerla desde casa)
17:00 a 18:00	Taller.
18:00 a 19:00	Juego grupal: despedida

**TALLERES:** Cada tres meses los talleres (incluidos en el costo mensual) rotarán de temática, según la siguiente propuesta:

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Arte y reciclaje	Cuentacuentos	Baile entretenido	Entretecocina	Juego Libre
Juego y reciclaje	Teatro	Juegos grupales	Modelado y arcilla	Juego Libre
Ecología	Títeres	Deporte Psicomotricidad	y Entretecocina	Juego Libre

#### **ARANCELES**

El costo de la matrícula de mediados 2017 (\$25.000, valor único) servirá para costear los materiales del resto del año. El pago es mensual y por anticipado.

5 días a la semana	4 días a la semana	3 días a la semana	2 días a la semana	1 día a la semana
\$110.000	\$88.000	\$73.000	\$58.000	\$30.000

[www.kjooafterschool.com](http://www.kjooafterschool.com) - Gleisner 1698, Sector La Virgen, Concepción

## 27 BIBLIOGRAFIA

- <https://www.afterlacasadesofi.cl/>
- <https://www.kjooafterschool.com/buscanos>
- <http://www.corfo.cl/necesidad/financiar>
- <http://www.sercotec.cl>
- [www.fosis.cl](http://www.fosis.cl).
- [www.bancochile.cl](http://www.bancochile.cl)
- [www.sernac.cl](http://www.sernac.cl)
- [http://www.sii.cl/mipyme/emprendedor/documentos/fac Datos Comenzar 2.htm](http://www.sii.cl/mipyme/emprendedor/documentos/fac_Datos_Comenzar_2.htm)
- <http://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>
- <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen>
- <http://www.ine.cl>
- Nassir Sapag Chain (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*(Quinta edición)
- [www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/](http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/)
- <https://www.chileatiende.gob.cl/>
- <http://www.dgop.cl/>
- <https://www.contraloria.cl/>
- <http://homer.sii.cl/>
- Kotler. F..., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Editorial Pearson (Decimocuarta Edición)
- Porter, Michael E. (1991). *ventaja competitiva*